

## Gebrauchwagenmarkt – Verkaufsstrategien für die kalten Tage

- carsale24 erklärt, wie sich der Verkauf des eigenen Autos auch im Winter lohnt
- Antizyklische Strategien und überregionales Verkaufen sind aussichtsreich

**Köln, 23. November 2011** – Die Wintermonate gelten gemeinhin als eher trostlose Zeit für die Gebrauchtwagenbranche. Traditionell kaufen die Deutschen ihr Auto eher in den Frühlings- und Herbstmonaten. Doch das Internet verändert diese klassischen Zyklen und versetzt sowohl Autokäufer als auch Verkäufer in die Lage, auch in den Wintermonaten ein gutes Geschäft zu machen. carsale24 ([www.carsale24.de](http://www.carsale24.de)), Deutschlands erstes Portal für den sicheren Verkauf des eigenen Fahrzeugs, klärt auf, wie man das eigene Auto im Winter verkaufen kann.

Bei Schnee, Eis und Matsch bleiben die Verkaufshäuschen der Autohändler häufig verwaist. Vom heimischen Rechner aus ist der Gebrauchtwagenkauf und –verkauf jedoch auch in den kalten Tagen des Jahres praktikabel. Dank neuer Plattformen im Internet bestehen gute Aussichten, dass sich die Gebrauchtwagenbranche in Deutschland zu einem Ganzjahresbusiness weiterentwickelt.

„Antizyklisches Verkaufen hat für Käufer und Verkäufer viele Vorteile“, sagt Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von carsale24. „Während viele auf das Frühjahr warten, ist die Konkurrenz am Markt gering – und mit einem gebrauchten Autolässt sich auch im Winter ein durchaus guter Preis erzielen.“

Der Vorteil des Internet ist es, dass Witterungsbedingungen eine untergeordnete Rolle für den Handel spielen und Autos überregional angeboten werden können. Von einem lokalen Verkauf rät Roth deshalb ab: „Wer sein Auto nur zum Händler an die Ecke bringt und auf das große Geschäft hofft, wird vermutlich enttäuscht werden. Insbesondere im Winter sollten Verkaufskanäle wie carsale24 in Anspruch genommen werden.“

carsale24 verkauft Autos von Privatpersonen an mehrere hundert Händler in ganz Deutschland. Dafür lässt carsale24 ein Expertengutachten über den Zustand des Fahrzeugs erstellen, auf dessen Grundlage das Auto angeboten wird. In verdeckten Gebotsrunden können die Autohändler drei Tage lang auf ein Fahrzeug bieten. Die Gebote können nach Ende der Gebotsrunde vom Käufer einfach am heimischen PC angenommen werden, eine Verkaufspflicht besteht für den Nutzer von carsale24 jedoch nicht. Falls der Anbieter verkaufen möchte, tauscht carsale24 die Kontaktdaten von Verkäufer und Händler aus und schließt das Geschäft für den Kunden ab. Dabei entstehen dem Verkäufer keinerlei Kosten. Der Händler holt das Auto ebenfalls kostenlos ab.

Weitere Informationen: <http://www.carsale24.de/wie-funktioniert-carsale24>

### Über carsale24

carsale24 ([www.carsale24.de](http://www.carsale24.de)) steht für Deutschlands neue Art, Autos zu verkaufen. Die Online-Plattform ermöglicht die Vermittlung gebrauchter Fahrzeuge aus privater Hand an gewerbliche Händler. Über carsale24 können Privatpersonen einfach, bequem und kostenlos ihr Auto inserieren und an den höchstbietenden Händler verkaufen. Verkäufer haben dadurch den Vorteil, ihre Fahrzeuge auch überregional anbieten zu können. Ein Zustandsbericht von unabhängigen Gutachtern und eine detaillierte Fotostrecke zu jedem Fahrzeug erleichtern Händlern dabei die Kaufentscheidung. Da der Verkauf von privat stattfindet, entfallen bei carsale24 die üblichen Zwischenhändlergebühren. carsale24 wurde Ende 2010 als Service der jomada GmbH gegründet und wird von Nikolai Roth und Jens Sauer geleitet.

**Medienkontakt:** Thomas Rosenwald | [thomas.rosenwald@carsale24.de](mailto:thomas.rosenwald@carsale24.de) | +49.30.2576205.17